（上接D39版）

2）2023年开始，华健药包加快内部工艺技术优化步伐，并于2023年下半年陆续完成，于本报告期内生产效率、良品率逐步提升，生产耗费降低，直接材料成本下降。主要工艺技术优化情况如下：①高固含复合胶工艺改造及无溶剂工艺开发：经长期技术积累及多次稳定性测试，华健药包完成复合胶工艺改造和无溶剂工艺开发，由常规复合胶工艺变更为高固含复合胶工艺，叠加无溶剂工艺，于复合过程可节省大量溶剂，同时减少热能损耗；②自动化系统控制：华健药包在各机组增加自动粘度控制系统，胶水用量由原人工控制优化为系统控制，胶水使用量更为精准，减少了原人为估算导致浪费的情况；③版辊共用及版辊工艺改善：华健药包2023年通过技术攻关提出了同规格产品共用白版的技术方案并于报告期内成功实施（原每个产品单独使用专用版辊），同时改用激光雕刻工艺减少了原材料消耗；④油墨配方改良：华健药包通过油墨配方改良，提高油墨使用率，降低了产品油墨单耗。

3）强化生产计划、生产组织与物料采购一体化协同管理。报告期内，调整为同规格大批量集中生产以及按产成品规格及数量倍数采购，减少了原材料浪费及模具更换时间，提高了生产效率及成品良品率。

（2）人工费用成本

华健药包2023年度实现不含税产值22,048.48万元，较2022年度增加2,979.36万元，同比增长15.62%；2024年1-6月实现产值13,308.21万元，可比增长20.72%。相对于产值的增长，华健药包2024年1-6月平均生产人员人数与2023年持平，人均产值提高，从而人工费用成本占收入比重下降，规模化效应显著。2023年度，华健药包虽然产值增长，但其平均生产人员人数亦较2022年有所增长，人均产值略有提升，即2022年人员效率低于2023年，而2022年未受特定因素影响，备货增加，备货相应收入在2023年实现，故人工费用成本占收入比重略有上升。

（3）制造费用成本

近两年一期，制造费用成本占收入比重整体呈下降趋势，主要系随着华健药包产销规模增长，规模化效应体现，百元产值制造费用率下降。

（4）合同履约成本-销售运费

2024年1-6月，华健药包产销规模增长，但运费占收入比重下降0.26%，主要系：①华健药包采取大批量运输供应商集中化和紧急发运的小批量发货多供应商策略相结合，供应商集中化提高单个供应商运输量以降低运输单价，小批量货物多供应商比价以追求性价比最优；②基于良好的合作关系，华健药包积极与客户协商集中批次发货，以降低单位运输成本；③积极利用区位优势开拓周边客户，缩短运输距离，降低运输成本。

综上所述，虽然近两年一期产品售价有所下降，但华健药包通过优化产品收入结构（提升高毛利产品及高毛利客户收入占比）、降低原材料采购成本、工艺改进、原材料可替代化、提升生产效率等多种举措有效降低产品生产成本，持续提升毛利率，为华健药包业绩增长奠定了坚实的基础。

（五）期间费用情况

华健药包近两年一期期间费用、占收入比重及整体变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年	2022年	2024年1-6月可比变动	2023年同比变动
销售费用	301.11	586.87	464.30	2.62%	26.40%
管理费用	675.43	1,309.05	1,083.94	3.19%	20.77%
研发费用	614.89	1,154.10	955.44	6.56%	20.79%
财务费用	80.11	145.10	219.54	10.42%	-33.91%
合计	1,671.54	3,195.11	2,723.22	4.63%	17.33%
营业收入	11,912.45	22,663.96	18,012.45	5.12%	25.82%
占营业收入比例	14.03%	14.10%	15.12%	-	-

近两年一期，华健药包期间费用分别为2,723.22万元、3,195.11万元和1,671.54万元，期间费用占营业收入的比重分别为15.12%、14.10%和14.03%。2023年华健药包期间费用率相较2022年减少1.02个百分点，主要系因华健药包收入规模快速增长且增长幅度大于期间费用增长幅度所致，从而相对提升利润总额约226万元；2024年上半年期间费用率亦略有下降。

（六）与行业趋势对比

华健药包与同行业可比公司的主要经营数据对比分析如下：

金额单位：万元

可比公司名称	可比产品	指标	2024年1-6月	2023年度	2022年度
海顺新材	药包综合	营业收入	55,013.54	102,087.20	101,260.12
		营业成本	38,458.20	71,265.98	74,093.45
		净利润	5,868.16	7,733.21	10,104.04
		毛利率	30.09%	30.19%	26.83%
		期间费用率	17.52%	19.25%	14.03%
		净利率	10.67%	7.58%	9.98%
本公司（华健药包）	全部产品	营业收入	11,912.45	22,663.96	18,012.45
		营业成本	8,726.14	17,113.41	14,411.50
		净利润	1,377.47	2,037.07	696.88
		毛利率	26.75%	24.49%	19.99%
		期间费用率	14.03%	14.10%	15.12%
		净利率	11.56%	8.99%	3.87%

【注】：上表净利润为扣除非经常性损益后的净利润。

海顺新材以冷冲压成型复合硬片、PTP铝箔、SP复合膜、PVC等药用包装材料为主，与华健药包较为接近，可作为可比公司对比分析。

从毛利率变化趋势看，2022年受铝箔、薄膜等原材料涨价影响，海顺新材的毛利率与华健药包的毛利率均处于较低水平。2023年铝箔、薄膜等原材料价格有所回落，海顺新材的毛利率变动趋势与华健药包保持一致，均有较大幅度提升，但增长幅度小于华健药包，主要系海顺新材2023年扩增产能导致人工、折旧等成本有所增长，而华健药包处于稳步经营状态，固定成本变化不大，但产量提升，故单位成本下降。2024年上半年，海顺新材毛利率略有下降，而华健药包毛利率继续提升，毛利率趋势变化存在差异，主要系华健药包2024年上半年高毛利产品收入占比提升。整体而言，海顺新材毛利率高于华健药包，主要原因为：海顺新材经营规模较大，有较好的规模效应，具备成本优势，同时客户分布与华健药包有一定的差异性。

从净利率变化趋势看，2022年海顺新材的净利率远高于华健药包，主要系华健药包经营规模较小、原材料价格波动的短期冲击因素对华健药包经营业绩影响更为显著。2023年海顺新材的净利率与华健药包净利率变化趋势存在差异，海顺新材在毛利率有所提升的情况下净利率反而下降，华健药包净利率随毛利率的提升而提升，主要系2023年海顺新材可转换公司债券摊销的融资费用和利息费用增加金额较大，期间费用率提高，同时其由于扩增产能导致人工、折旧等成本有所增长，而华健药包不存在上述情形，且在收入增长的同时积极进行费用管控，期间费用率下降。2024年上半年，海顺新材及华健药包的净利率变化趋势一致，均有所提升，华健药包的净利率增长幅度高于海顺新材，主要系华健药包2024年上半年高毛利产品收入占比提升，带动毛利率的提升，而海顺新材毛利率略有下降。

综上所述，华健药包近两年一期的业绩波动影响因素合理，与所在行业总体趋势相一致。

三、补充披露经营活动现金流净额由正转负的具体原因；

公司2024年上半年经营活动现金流量净额为-54,146.92万元，对比上年同期变动-517.66%，主要系公司业务转型、收入及业务结构和并表范围均发生较大变化以及部分资金限制，其中公司业务转型、收入及业务结构发生较大变化，主要系公司按照“转型提速、重点投入、优化布局”的经营理念，坚定推进战略转型升级的实施，有序推进印刷包装业务板块相关资产的处置、剥离业务板块内相关子公司的股权，收入及业务结构同比发生较大变化；另外期间内公司及全资子公司广东鑫瑞新材料科技有限公司部分资金受限，该资金受限的事项未达到临时公告的披露标准，且上述资金受限的情况已于2024年9月30日全部解除。

四、说明在原主营烟标业务持续收缩、新主营膜类新材料业务毛利率持续下滑的情况下，公司对后续持续经营的考虑和拟采取的应对措施；

公司按照“转型提速、重点投入、优化布局”的经营理念，持续推进战略转型升级，优化I类医药包装及新型材料板块的资金投入与资源布局，公司一方面积极加大在I类医药包装领域的投入、加快推进控股子公司的建设进程；另一方面也顺应新型材料领域各个细分板块的行业发展趋势，针对性地调整经营规划，确保业务板块的稳健发展。同时，公司也逐步按计划收缩各项非主营类的投资及资产，加强现金流管理，更加聚焦未来的核心主业，有效应对公司战略转型升级期间对资金储备的需求。具体经营安排及应对措施如下：

（一）积极加大在I类医药包装领域的投入，支持控股子公司提升规模、提速发展；

报告期内，公司已完成I类医药包装业务板块的股权整合，将下属I类医药包装板块子公司的股权统一转让至全资子公司汕头东峰医药包装有限公司名下，其已成为公司I类医药包装板块的核心产业整合平台，并进一步提升对控股子公司贵州千叶药品包装有限公司的持股比例至99.9975%。

I类医药包装业务板块作为公司“转型提速、重点投入、优化布局”战略实施的重要支撑，公司快速加大对I类医药包装领域的资金投入与资源布局，以控股子公司新厂区的建设为依托，通过新厂区的建成投产，进一步扩充产能、提升市场份额。该板块目前主要扩产项目如下：

（1）控股子公司常州市华健药用包装材料有限公司（以下简称“华健药包”）计划投资人民币5亿元在常州西太湖科技产业园内取得项目用地并投资建设“高阻隔药品包装材料智能制造基地项目”，目前项目土建处于封顶阶段，并已完成吹膜车间整体搬迁，按计划推进土建工程质量验收准备工作，保障各项建设工作的高效推进；

（2）控股子公司重庆首健药用包装材料有限公司（以下简称“首健药包”）计划投资人民币4亿元在重庆涪陵高新技术产业开发区内取得项目用地并投资建设“年产120亿只药用瓶盖、120亿只药用吸管智能制造基地项目”，目前项目正在进入装修和设备购买、铺设阶段，加快推进厂房（含洁净室）的改建、新建和道路、园林、消防等配套工程的施工，以保障项目后续顺利投产；

（3）控股子公司江苏福鑫华康包装材料有限公司（以下简称“福鑫华康”）计划投资人民币1.2亿元在江苏省泰兴市虹桥工业园区内取得项目用地并投资建设“医药包装硬片生产项目”，目前项目已投产；

（4）控股子公司重庆东峰首健药用玻璃包装有限公司（以下简称“东峰首健”）作为实施主体的2020年度非公开发行A股股票募集资金投资项目之一的“东峰首健年产65亿只药用玻璃瓶生产基地项目”，目前项目处于土建过程中，包括土地平整、厂房及配套设施建设、设备优化选型、数字化与智能化基础建设等多项工作有序进行，并同步启动管理团队组建、生产技能培训与生产实战演练等工作，加快项目投产进度；

（5）贵州千叶药品包装有限公司（以下简称“千叶药包”）正实施原厂房拆除重建项目，目前项目主体已封顶，室内部分门窗框以及喷淋、桥架、消火栓管线完成安装，室外部分外墙雨水管完成安装。

公司通过前期对千叶药包、首健药包、华健药包、福鑫华康四家专业I类医药包装公司的并购、以及投资新设东峰首健，已实现对PVC硬片、PVDC硬片、药用包装瓶、药用玻璃管、药用玻璃瓶、易刺铝盖、铝塑组合盖、药用SP复合膜、药用包装铝箔、成型冲压复合硬片（包括冷冲压成型铝、热带型泡罩铝）等多种药品包装材料的全面覆盖。

在产品品类持续扩充、并形成对药品包装材料的全面覆盖后，提升控股子公司的产能是公司I类医药包装业务板块下一阶段经营发展的重点，公司层面安排集团投资部、集团财务部两个核心部门密切跟进控股子公司新厂区的建设工作及资金统筹，并由集团基建管理部派驻专员重点跟进新厂区建设涉及的基建工作，持续跟进新厂区的建设进程，力争加快推进控股子公司新厂区的建成投产，有效扩充公司I类医药包装业务板块各个产品品类的产能，为后续开拓市场、优化客户结构奠定基础。

东峰药包作为公司医药包装板块的核心产业整合平台，通过整合上述五家控股子公司，提高研发、生产、销售、客户资源等方面的协同价值，切实搭建东峰药包医药包装产业一体化平台，覆盖华东、华中、华南、西南地区等医药包装重点区域，持续提升东峰药包在大包装产业板块的整体规模和市场竞争力。未来随着公司I类医药包装产能的突破，公司也将最大化发挥集团管理优势，依托“东峰药包”的产业平台化管理及品牌效应积极拓展包括外资药企在内的优质客户，进一步优化客户结构，持续开拓新的市场，为“东峰药包”未来可持续的发展打下坚实的基础，加快将I类医药包装业务板块培育成为公司支柱板块之一。

（二）顺应新型材料领域各个细分板块的行业发展趋势，针对性地调整经营规划，稳健推进业务板块的发展；

新型材料业务作为公司“转型提速、重点投入、优化布局”战略转型落地的另一核心板块，公司顺应新型材料领域各个细分板块的行业发展趋势，针对性地调整经营规划及投资进度，同时加强研发投入，稳健推进业务板块的发展。

作为公司新型材料业务板块的主要经营主体之一，公司全资子公司广东鑫瑞新材料科技有限公司（以下简称“鑫瑞科技”）及其控股子公司汕头市鑫瑞奇诺包装材料有限公司（以下简称“鑫瑞奇诺”）于2022年在汕头市濠江区启动新型功能膜材料项目的建设，该项目截至报告期末已投资人民币近1.2亿元，引入PE吹膜机、氧化铝镀膜机、高速涂布机等国际领先的薄膜生产设备，生产、研发及销售新型功能膜材料，包括单材化PE膜产品（MDO-PE基膜等）、镀氧化铝膜及涂布膜等产品，广泛应用于高阻隔要求的食品、药品等工业包装领域。报告期内该项目涂布膜产品实现稳定生产，各类产品在客户端基本完成性能验证，业务保持稳定增长趋势；镀氧化铝产品已顺利调试成功并达到同行领先水平，处于批量客户送样验证阶段，已有部分客户批量投入使用；PE膜产品通过引进两台进口PE吹膜设备进行生产，第一台设备主体及配套工程已完成建设，2024年下半年开展第二台设备主体及配套工程的建设安装，同步配合国外工程师开展设备调试验收等工作，预计2024年年底可形成小批量销售。该项目将结合鑫瑞科技基膜生产、真空镀膜、高速涂布、高阻隔涂料配方等方面的自研技术优势，形成基于可循环高阻隔材料的核心产品体系，项目实施完成并达产后，鑫瑞科技新型材料业务在高阻隔产业链上的纵深将得到进一步的优化，实现对高阻隔绿色包装材料核心工艺环节的全面覆盖，技术壁垒将得到进一步加强。

在上述新型功能膜材料项目持续推进建设进程的同时，鑫瑞科技在基膜业务领域聚焦差异化产品的研发，并重点推进客户开发工作，着力挖掘市场潜在客户；在功能膜业务领域，鑫瑞科技则致力于拓展高性价比、大批量的订单，同步积极优化工艺组合，进一步降低生产成本，推动相关业务快速增长。

新能源新型材料业务作为公司新型材料业务板块的另一组成部分，公司积极优化产业布局，在新能源动力电池、储能电池材料领域布局基础上积极延伸产业链，同时顺应行业发展趋势，公司经过审慎研究，也针对性地调整了经营规划及投资进度。

由于隔膜行业扩产周期进入集中投放期，行业内多个新建项目相继投产，产能投放过于集中，市场竞争进一步加剧。2024年上半年由于产能过剩，且下游重启招投标，隔膜单平盈利能力进一步走低。总体而言，2024年锂电池隔膜行业需求的增量仍低于产能增量，产能过剩格局预计短期内难有改观，预计未来一段时间内锂电隔膜价格将受到行业去产能的影响。在此背景下，“盐城博盛锂电池隔膜生产项目（二期）”作为公司2020年度非公开发行A股股票募集资金投资项目之一，虽已在前期经过了充分的可行性研究与论证，但由于新能源行业及细分领域短期波动较大，市场环境发生较大变化，下游主要客户的当前需求出现了阶段性的波动，现有的锂电池隔膜产能已能够基本满足客户及订单需求，短期业务的发展亦存在一定的不确定性，继续实施该募投项目对其业务规模、经营效益的提升作用极为有限，并不符合公司长远规划及全体投资者的利益，因此公司审慎考虑后，经履行审议程序，已终止“盐城博盛锂电池隔膜生产项目（二期）”的实施。

在新型材料行业阶段性竞争加剧的现时情形下，公司持续支持新型材料业务板块各子公司加大研发投入，不断提升创新驱动能力，通过研发带动技术、产品升级，有效应对行业竞争周期中对业务发展形成的挑战。

报告期内，鑫瑞科技根据市场需求及自身技术优势积极开展“超低雾度高清晰基膜开发”、“阻燃PET薄膜开发”、“高性能可回收软包装聚乙烯薄膜开发”等研发项目；鑫瑞奇诺前期开发的耐水煮PVA阻隔膜产品正全面进行推广、目前处于客户试用阶段，耐水胶水墨PVA阻隔膜产品正处于客户测试验证阶段、2024年下半年将全力进行推广试用，耐蒸煮高阻隔PVA产品处于开发阶段、后续将与客户配合进行测试验证；控股子公司深圳市博盛新材料有限公司在产品研发领域取得了显著进展，其中“三层共挤9微米高强度隔膜技术开发”项目已完成、“高性能国产锂电池隔膜原料开发”项目已完成在部分产品上的实际应用、“高效新型智能拉伸系统技术开发”项目正处于硬件实施阶段、“三层共挤14微米超低透气干法隔膜技术开发”项目也在持续优化改进中。

（三）坚定推进战略转型升级，收缩各项非主营类的投资及资产，加强现金流管理，实现对核心主业的深度聚焦；

公司按照“转型提速、重点投入、优化布局”的经营理念，坚定推进战略转型升级的实施，印刷包装业务作为公司原先的主要业务板块，结合印刷包装细分领域未来的发展空间相对有限、业务板块增长趋缓、行业内部竞争激烈的现状，公司也有序推进对相关资产进行处置，截止目前已完成对持有的湖南福瑞印刷有限公司、延边长白山印务有限公司、贵州西牛王印务有限公司、陆良福牌彩印有限公司、深圳市凯文印刷有限公司股权的转让，进一步回笼资金为后续重点投入项目提供资金支持。

此外，公司前期投资的消费投资基金已进入退出期，随着基金对其所投项目的处置，公司及全资子公司汕头东峰消费品产业有限公司也在逐步收回投资本金，截止目前已合计收回投资本金2,051.37万元，未来随着基金投资本金的持续收回，公司也将进一步强化现金流管理，并按照经营规划将资金审慎、有序投入I类医药包装、新型材料等核心主业。

《监管工作函》项下问题二：

“二、根据前期投资协议约定，子公司博盛新材2022-2024年度业绩承诺期净利润分别不低于3000万元、4750万元、6000万元，但其2022-2023年度实际完成净利润433.26万元、-3050.76万元，远低于承诺金额，且2023年度业绩补偿安排至今尚未披露。报告期内，博盛新材继续亏损500.19万元。关注到，公司未对博盛新材相关商誉计提减值准备。公告显示，由于市场环境变化较大，公司已终止非公开发行募投项目“盐城博盛锂电池隔膜生产项目（二期）”并将节余募集资金3.25亿元永久补充流动资金。

请公司：（1）结合博盛新材具体经营数据、在手订单和产能变化、行业竞争格局等情况，说明其实际业绩与前期承诺差异较大的原因，相关情况与前期2022年报回函披露信息是否存在重大差异；（2）结合前述情况，说明未计提商誉减值准备的原因及合理性；（3）结合协议约定明确博盛新材有关业绩承诺方本期需履行的业绩补偿义务和后续补偿安排。”

公司回复：

一、结合博盛新材具体经营数据、在手订单和产能变化、行业竞争格局等情况，说明其实际业绩与前期承诺差异较大的原因，相关情况与前期2022年报回函披露信息是否存在重大差异；

（一）结合博盛新材具体经营数据、在手订单和产能变化、行业竞争格局等情况，说明其实际业绩与前期承诺差异较大的原因

2022年1月，公司全资子公司鑫瑞科技以5,000万元对博盛新材进行增资从而持有博盛新材8.33%的股权。相关投资协议约定，博盛新材的创始股东及总经理承诺2023年和2024年实现净利润分别为4,750万元（扣非后归母净利润，下同）和6,000万元，而2023年和2024年1-6月博盛新材实际扣除非经常性损益后的净利润分别为-3,050.76万元和-4,847.79万元，二者存在较大差异。博盛新材主要经营情况及实际业绩与前期承诺差异较大原因如下：

1、博盛新材具体经营情况及主要经营数据

报告期内，博盛新材母公司单体亏损500.19万元，合并亏损4,727.97万元。博盛新材持续亏损主要系因为产品平均售价下降、应用新工艺流程的产线仍处于调试阶段因此主动减少部分在手订单、产线陆续投产使得固定资产折旧及摊销增加及借款利息大幅增加等因素。报告期内博盛新材合并主要经营数据如下（其中2023年的数据已经苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计）：

（1）合并资产负债表

金额单位：万元

项目	2024.6.30	2023.12.31
流动资产	29,950.60	38,349.41
非流动资产	83,214.80	67,628.30
资产总计	113,165.41	105,977.72
流动负债	85,739.75	74,894.24
非流动负债	14,245.14	13,196.40
负债合计	99,984.89	88,090.65
归属于母公司所有者权益合计	13,180.52	17,887.07
少数股东权益	-	-
所有者权益合计	13,180.52	17,887.07
负债和所有者权益总计	113,165.41	105,977.72

（2）合并利润表

金额单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度
营业收入	4,107.46	24,107.99
营业利润	-5,541.16	-2,861.60
利润总额	-5,541.24	-2,861.99
净利润	-4,727.97	-2,539.53
归属于母公司所有者的净利润	-4,727.97	-2,539.53

（3）合并现金流量表

金额单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度
经营活动产生的现金流量净额	141.49	-15,663.54
投资活动产生的现金流量净额	-15,026.74	-25,592.57
筹资活动产生的现金流量净额	16,608.80	31,067.77
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-3.14
现金及现金等价物净增加额	1,723.55	-10,191.48
期末现金及现金等价物余额	4,195.71	2,472.16

（4）产量及销量情况

报告期内，博盛新材主要产品干法基膜的产量及销量情况如下：

数量单位：万平方米

项目	2024年1-6月
产量	11,682.31
销量	10,206.20
产销率	87.36%

为应对产品价格下降带来的影响，博盛新材于2023年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程，在新增产线运用上述新工艺进行试生产调试，且同步将新工艺引入已投产产线并对已投产产线进行调试，导致2024年1-6月产线的产量及销量较低。

2、实际业绩与前期承诺差异较大的原因

（1）产品价格下降

在2022年1月鑫瑞科技增资博盛新材之前，博盛新材2021年度主要销售14μm及以上厚度的隔膜产品，其中主打的高强度三层共挤隔膜平均售价为0.88元/平米；2022年以来，博盛新材主要销售12μm厚度的隔膜产品，主打的高强度三层共挤隔膜平均售价为0.68元/平米；2024年客户采购价格进一步降低，但隔膜产品的厚度降低及生产规模化优势实现的成本下降幅度低于产品价格下降幅度。

由于主要产品的销售价格下调，对原业绩承诺的经营预期产生了较大的影响，造成实际净利润与预期承诺净利润存在较大差异。

单位：万平方米、元/平方米、万元

项目	数值
A.2024年1-6月高强度三层共挤隔膜的销售数量	9,184
B. 2024年1-6月产品平均销售单价	0.31
C. 2021年产品平均销售单价	0.88
影响2024年1-6月营业利润金额（=A×（B-C））	-5,234.88

经测算，在不考虑成本及其他因素的影响下，以2024年1-6月的高强度三层共挤隔膜的销售量为基础，该类产品的价格下降将导致博盛新材2024年1-6月营业利润减少5,234.88万元，从而对承诺净利润的完成造成较大影响。

（2）在手订单

经统计，博盛新材2024年6月末对比亚迪的在手订单达到3,551万平方米。为应对产品价格下降带来的影响，博盛新材于2023年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程。截至2024年6月末，应用新工艺流程的产线仍处于调试阶段，因此博盛新材主动减少了部分在手订单。

（3）产能变化及新增固定资产折旧

为应对产品价格下降带来的影响，博盛新材于2023年第四季度引入可以增加单线产能并降低产品成本的新工艺流程，在新增产线运用上述新工艺进行试生产调试，且同步将新工艺引入已投产产线并对已投产产线进行调试，导致2024年1-6月产线的产能较低。

项目	2024年1-6月
产能（万平方米）	18,246.44
产能利用率	64.03%

随着新产线的投产，博盛新材固定资产规模出现大幅度增加，年折旧摊销费用也相应增加，对博盛新材生产经营及业绩实现产生不利影响。

单位：万元

项目	数值
A.2024年1-6月固定资产折旧及使用权资产摊销	1,930.03
B.2024年1-6月长期待摊费用摊销	260.37
C. 2021年度固定资产及使用权资产折旧	934.92
D. 2021年度长期待摊费用摊销	181.74
影响2024年1-6月营业利润金额（=（A-C/2）+（B-D/2））	1,632.07

经测算，在不考虑收入及其他因素的影响下，以2021年数据为基础，长期资产折旧和摊销增加导致博盛新材2024年1-6月营业利润减少1,632.07万元，从而对承诺净利润的完成造成较大影响。

（4）产能持续扩张导致借款利息大幅增加

自2022年10月公司控股博盛新材以来，博盛新材产能持续扩张，对资金链的周转要求和规模相应提高，博盛新材的短期借款和向股东公司借款大幅度增加（其中，截止2024年6月30日，博盛新材向股东公司累计借款余额为6.65亿元），导致有息负债产生的利息大幅增加，2024年1-6月利息费用为1,218.88万元，对原业绩承诺的经营预期产生了较大的影响。

（5）行业竞争格局

ICC鑫椤资讯数据显示，2024H1中国隔膜产量达到了92.4亿平米，同比增长达到20%。

与此同时，隔膜扩产周期进入集中投放期，恩捷股份常州基地、星源材质南通基地、中材锂膜宜宾萍乡基地、江苏厚生山西基地等行业内多个新建项目相继投产。由于产能投放过于集中，隔膜行业供需短期失衡。

行业竞争加剧和供需短期失衡导致恩捷股份等隔膜上市公司业绩集体下滑。以恩捷股份为例，2024年上半年营收为47.83亿元、归母净利润为2.91亿元，同比下降14.10%和79.28%；毛利率则从2023年的37.43%降至2024H1的21.02%。从自身客户角度来看，博盛新材核心客户2024年上半年单价相比2023年底也出现一定幅度的下滑，与行业趋势基本一致。

总体而言，2024年锂电池隔膜行业需求有一定提升，但隔膜行业短期的需求增量低于产能增量。

3、实际业绩与前期承诺差异较大的原因与前期2022年报回函披露信息是否存在重大差异

上文已详细列示2024年1-6月实际业绩与承诺差异较大的原因，与前期2022年报回函披露的影响当期业绩承诺完成的原因存在一定的差异，主要系因期间不同、影响业绩承诺完成的因素亦存在相应的差异，具体情况如下：

序号	2024年1-6月实际业绩与前期承诺差异较大的原因	2022年报回函披露的影响当期业绩的原因	差异情况说明
1	产品价格下降	产品价格下降	主要产品价格在2022年的基础上进一步下降。
2	在手订单	无	应用了新工艺流程的产线仍处于调试阶段，因此博盛新材主动减少了部分在手订单。
3	产能变化及新增长期资产折旧摊销	新产线达产时间延后	2022年新产线达产时间延后，尚未全部开始产生折旧摊销； 2023年以来，新产线陆续投产，年折旧摊销费用大幅增加。
4	产能持续扩张导致借款利息大幅增加	无	自2022年10月以来，博盛新材的有息负债大幅增加。
5	行业竞争格局	无	相比2022年，当前行业竞争显著加剧。
6	无	会计政策差异	持续性影响因素。

二、结合前述情况，说明未计提商誉减值准备的原因及合理性；

1、2023年度商誉减值测试中博盛新材2024年度预算情况

公司合并报表确认的博盛新材商誉形成于2022年10月收购博盛新材之控股权。公司对博盛新材商誉减值测试，系根据博盛新材管理层提供的2024年度经营预算，综合考虑了当前博盛新材所在行业竞争格局的变化、主要产品新售价格的下调以及产线投产进度放缓等因素影响，按照包含商誉资产组减值测试口径对管理层预算利润进行了调整，最终得出商誉减值测试口径的2024年度预算。

2022年1月，公司全资子公司鑫瑞科技以5,000万元对博盛新材进行增资，博盛新材的创始股东及总经理对2022-2024年的业绩进行了承诺。公司于并购日2022年10月31日合并成本为公司（含相关子公司）先后增资及股权受让直至取得深圳博盛47.21347%的股权及其控制权时所累计支付的现金对价29,413.80万元，并购日可辨认净资产的公允价值为32,552.28万元，本次合并成本与按持股比例47.21347%享有深圳博盛购买日可辨认净资产公允价值份额之间的差额确认为商誉14,044.74万元。上述业绩承诺与商誉的形成无直接关联，因此商誉减值测试口径的2024年度预算数据与上述业绩承诺存在较大差异。

商誉减值测试中，预算利润为所得税前口径，不考虑财务费用、其他收益、投资收益、信用减值损失、资产减值损失、资产处置收益等非经营性收入和支出。该预算利润与2023年度商誉减值测试的预算利润口径一致，具体情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2024年度
营业收入	38,980.55
减：营业成本	35,941.60
税金及附加	60.87
销售费用	317.44
管理费用	1,416.16
研发费用	1,660.02
营业利润	-415.54

2024年新投产线处于安装调试至达产的过程中，各产线的投产时间不同，2024年上下半年产能水平存在明显差异。针对该情况，公司在编制2024年度预算时，根据各条产线的预期投产进度逐月分析并预测了博盛新材的产能水平、预期销量以及预期收入。又由于固定成本费用相对稳定，因此24年各月利润（或亏损）存在差异，基于此，公司根据各月预算收入情况对2024年度预算合理拆分出上、下半年的预算收入、预算成本、预算费用以及预算利润。公司通过对比分析博盛新材2024年上半年实际利润与模拟预算，差异较小，从而判断无需计提商誉减值。2024年上、下半年预算数据的模拟拆分过程详见下文。

2、模拟拆分2024年上、下半年预算数据

为便于2024年1-6月实际经营数据与预算数据的对比分析，博盛新材对2024年度预算按上、下半年进行了拆分。具体拆分思路和过程如下：

（1）预算收入的拆分

①预算主营业务收入的拆分

预算主营业务收入为锂电池隔膜销售收入，具体拆分过程如下：

A.上、下半年隔膜预算销量拆分

博盛新材主要采取“以销定产”的生产模式，生产部门根据销售部门的订单数量和交期需求，结合各生产基地的实际生产情况来确定生产计划和采购计划。年度经营预算对隔膜销量的预测建立在理论产能的范围内，按企业预计的隔膜需求量进行预测，产量和销量保持一致。根据年初投产进度预估，2024年上、下半年的预计销量如下：

销量单位：万平方米

销量预测	生产基地	2024年全年	2024年上半年	2024年下半年
高强度三层共挤隔膜	委底	55,274.56	22,325.56	32,949.00
	盐城	36,903.01	3,563.47	33,339.54
	小计	92,177.57	25,889.03	66,288.54
其他隔膜	委底	2,518.93	1,259.46	1,259.46
	盐城	187.96	18.15	169.81
	小计	2,706.89	1,277.61	1,429.28
预算销量合计		94,884.46	27,166.64	67,717.82

B.上、下半年预算隔膜销售单价

预算单价是博盛新材结合市场发展情况、客户结构变化、未来产能的集中释放情况及成本因素综合确定。2024年预算中隔膜销售单价不变，上、下半年保持一致。

单价单位：元/平方米

预算单价	2024年全年	2024年上半年	2024年下半年
高强度三层共挤隔膜单价	0.3750	0.3750	0.3750
其他隔膜单价	0.3576	0.3576	0.3576
预算综合单价	0.3745	0.3745	0.3745

C.上、下半年隔膜预算销售收入拆分

隔膜销售收入=隔膜销量×隔膜销售单价

综合上文分析，2024年上、下半年隔膜预算销售收入拆分情况如下：

金额单位：人民币万元

预算主营业务收入	2024年	2024年上半年	2024年下半年
高强度三层共挤隔膜收入	34,565.74	9,708.15	24,857.59
其他隔膜收入	968.11	456.93	511.17
预算主营业务收入合计	35,533.84	10,165.08	25,368.77

②预算其他业务收入的拆分

博盛新材其他业务收入主要为废料销售收入。2024年预算废料销售单价不变，上、下半年预算单价保持一致。废料的销量与隔膜销量（预算中假设产销平衡）紧密相关，按单位隔膜所产生的废料量并结合上、下半年隔膜销量进行拆分。最终，废料销售收入预测情况如下：

预算其他业务收入	单位	2024年	2024年上半年	2024年下半年
预算废料销量	吨	8,178.06	2,329.47	5,848.59
预算废料销售单价	万元/吨	0.4215	0.4215	0.4215
预算废料销售收入	万元	3,446.71	985.40	2,461.31
预算其他业务收入	万元	3,446.71	985.40	2,461.31

③预算收入拆分结果

经上述思路拆分后，博盛新材的预算收入拆分情况如下：

金额单位：人民币万元

预算收入	2024年	2024年上半年	2024年下半年
主营业务收入	35,533.84	10,165.08	25,368.77
其他业务收入	3,446.71	985.40	2,461.31
预算收入合计	38,980.55	11,150.48	27,830.07

（2）预算营业成本的拆分

博盛新材营业成本主要包括：直接材料、直接人工、制造费用、销售运费等。

①预算直接材料的拆分

隔膜直接材料包括材料本身和材料采购运费两部分。

其中：隔膜材料本身包括聚丙烯和包辅材，预算材料成本是综合考虑不同客户对不同型号隔膜的需求、不同型号隔膜的材料消耗、聚丙烯的采购价、包辅材的耗用量及采购价等综合分析得出。预算材料采购运费，根据单位产量隔膜所需采购运费耗用综合分析得出。

对于预算直接材料的拆分，结合上、下半年隔膜销量进行拆分。拆分后具体情况如下：

成本单位：万元

预算直接材料	2024年	2024年上半年	2024年下半年
材料本身	18,785.19	5,393.39	13,391.80
采购运费	220.89	63.51	157.38
预算直接材料合计	19,006.08	5,456.90	13,549.18

②预算直接人工的拆分

预算人工成本是根据博盛新材员工数量及其薪资水平分析得出。预算中人员数量和薪资水平全年平稳，因此，上、下半年预算直接人工为全年直接人工预算的一半。

③预算制造费用的拆分

制造费用包括辅助人工成本、折旧摊销、水电费、办公费、交通差旅费等。

预算辅助人工成本的拆分方法参考直接人工；

预算折旧摊销依据企业折旧和无形资产摊销政策进行上、下半年拆分；

预算电费为变动成本，与产线配置水平相关，根据上、下半年产线数量拆分；

水费、办公费、交通差旅费等为固定成本，按全年预算的一半拆分。

④预算销